



La spécialisation des échanges entre le Brésil et la Chine

Martin Coiteux *

En 2004, alors que Brésiliens et Chinois célébraient la naissance d'une alliance stratégique entre leurs deux pays, la presse latino-américaine et internationale faisait ses grands titres avec la promesse d'investissements chinois de l'ordre de 100 milliards de dollars en Amérique latine au cours de la période 2004-2014. Ce chiffre de 100 milliards de dollars était à la mesure des attentes créées par le nouveau rôle international de la Chine, devenue troisième puissance commerciale du monde devant le Japon et encourageant activement depuis 2001 ses entreprises à investir directement à l'étranger.

Il n'aura fallu qu'un an pour que ces attentes soient ramenées à de plus justes proportions, au point où la même presse qui faisait miroiter les milliards parle maintenant plutôt de désillusion, particulièrement au Brésil où le discours officiel misait très grand.¹ Cette désillusion se conjugue par ailleurs aux craintes qui s'expriment au

Brésil, comme ailleurs, devant la compétitivité affichée par la Chine dans de nombreux secteurs industriels. Ainsi, les représentants de l'industrie qui avaient fortement critiqué en 2004 la décision du gouvernement Lula d'accorder le statut d'économie de marché à la Chine, décision qui rend plus difficile l'application de mesures anti-dumping à l'encontre des exportations chinoises, plaident à l'heure actuelle en faveur d'un élargissement du recours aux clauses de sauvegarde permises par l'OMC.

En dépit de ces craintes, le commerce bilatéral continue de progresser rapidement, tant du côté des exportations que des importations, au point où la Chine rejoint maintenant pratiquement l'Argentine parmi les plus importants partenaires commerciaux du Brésil. Le commerce entre la Chine et le Brésil demeure néanmoins hautement spécialisé tout en reposant sur l'activité d'un nombre limité de très grandes entreprises. C'est peut-être justement en examinant l'activité et la stratégie de ces entreprises que l'on peut le mieux comprendre le dynamisme récent et la forte spécialisation du commerce entre les deux pays.

La Chine et l'explosion récente du commerce extérieur brésilien

Pour mettre les choses en contexte, il est utile de rappeler que le Brésil a connu sous l'administration de Luiz Inácio Lula da Silva une expansion remarquable tant du volume que de la

* Professeur au service de l'enseignement des affaires internationales HEC Montréal

¹ Voir en particulier *The Economist* dans son édition du 4 août 2005 (*Brazil and China Falling Out of Love*) et le *Wall Street Journal* dans son édition du 12 octobre 2005 (*Brazil Regrets its China Affair*). Les autorités chinoises nient aujourd'hui avoir promis des investissements d'une telle ampleur même si elles reconnaissent avoir affirmé que l'Amérique latine serait appelée à recevoir une plus grande part des investissements chinois au cours des dix prochaines années (Andrés Oppenheimer, «Cuentos Chinos», *Editorial Sudamericana*, Buenos Aires, 2005). Shixue, dans l'édition du *Latin Business Chronicle* du 17 août 2006, prétend même que la presse aurait mal interprété les propos du président chinois Hu Jintao qui aurait bien parlé de 100 milliards de dollars mais en se référant au commerce et non aux investissements.

valeur de ses exportations ; expansion qui a toutefois commencé quelques mois avant l'inauguration de sa présidence. En trois vagues successives, d'abord en janvier 1999, puis durant pratiquement toute l'année 2001 et finalement d'avril à octobre 2002, le dollar s'est vu propulsé à une valeur telle par rapport au *real* que les entreprises nationales ou étrangères installées au Brésil n'ont eu d'autre choix que de miser à fond sur des marchés extérieurs devenus plus rentables et en même temps moins déprimés que le vaste marché intérieur². C'est donc en juin 2002, sept mois avant l'entrée en fonction de Lula, qu'a commencé la forte expansion des exportations qui ne s'est pas démentie depuis. Alors que celles-ci n'avaient progressé qu'au rythme annuel de 2,77% de juin 1995 à juin 2002, elles ont, depuis, bondi à la cadence de 23,28% par an³! Les importations ont parallèlement connu une accélération appréciable mais de moindre ampleur, de 1,10% à 13,33% par année, donnant ainsi lieu à la génération d'importants surplus commerciaux. Il est vrai que le *real* a connu en parallèle une forte revalorisation, mais pour l'instant la vigueur de la demande mondiale pour les produits exportés par le Brésil ainsi que la reprise même de l'économie brésilienne, contribuent à maintenir la cadence.

L'un des traits marquants de cette expansion généralisée du commerce extérieur brésilien est l'érosion significative de la part des poids lourds traditionnels de l'économie mondiale que sont les États-Unis, l'Union Européenne (UE) et le Japon. Cette érosion se fait sentir tant du côté des importations que du côté des exportations, amenant par le fait même une diversification géographique croissante du commerce extérieur brésilien.

Tableau 1. Part des principaux partenaires du Brésil dans le commerce bilatéral

	Part des exportations annuelles		Part des importations annuelles	
	Juin 2002	Juin 2006	Juin 2002	Juin 2006
États-Unis	26,26%	18,46%	23,23%	16,73%
Union Européenne	25,06%	21,47%	27,90%	22,73%
Japon	3,53%	2,90%	5,17%	4,53%
Argentine	5,71%	8,50%	10,74%	8,33%
Chine	3,14%	6,20%	2,74%	8,13%
Autres pays	36,31%	42,46%	30,22%	39,55%

Source: Calculs de l'auteur sur la base des statistiques officielles du MDIC/SECEX. La définition de l'UE utilisée dans ces calculs ne tient pas compte du plus récent élargissement afin de maintenir l'homogénéité des données tout au long de la période.

C'est dans ce contexte général que la part de la Chine dans le total des exportations brésiennes a pratiquement doublé, passant de 3,14 à 6,20%, tandis que sa part des importations a triplé de 2,74 à 8,13 %. Si la Chine est toujours devancée par l'Argentine en tant que destination des exportations, sur le plan de l'origine des importations c'est une toute autre affaire puisqu'elle a essentiellement rejoint cette dernière au cours des quatre dernières années. Globalement, au cours de cette période, l'Argentine a été responsable de 11% de l'augmentation des exportations brésiennes, la Chine suivant de près en expliquant 9% de cette augmentation. La Chine a cependant été responsable de 16% de l'augmentation des importations du Brésil contre seulement 5% pour l'Argentine. Cela s'est reflété sur l'évolution du surplus commercial que le Brésil affiche avec la Chine puisque, après une embellie passagère en 2003, celui-ci a fondu de moitié pour s'établir maintenant aux environs de 1,2 milliards de dollars par année. L'évolution a été bien différente dans le cas des relations avec l'Argentine puisque le déficit commercial d'environ 2,5 milliards de dollars que le Brésil affichait au début de la période s'est transformé en un surplus annuel qui avoisine maintenant les 4 milliards de dollars. Si le partenaire argentin a affirmé son côté client au cours des dernières années, le partenaire chinois a plutôt accentué son côté fournisseur tout en continuant simultanément d'être un important client du

² La dévaluation de janvier 1999 a marqué la fin effective du plan de stabilisation de l'inflation connu sous le nom de *Plano Real* et le passage graduel à un régime de changes flexibles. Dans ce nouveau régime, ce sont les craintes entourant la fin du régime de la convertibilité chez le voisin argentin en 2001 et l'appréhension des marchés face à l'élection anticipée du candidat du Parti des travailleurs à la présidence de la fédération entre avril et octobre 2002, qui ont motivé l'envolée du dollar face au *real* en 2001 et 2002.

³ C'est en juin 1995 que le *real* a été adopté comme nouvelle devise officielle du Brésil.

Brésil⁴. Les statistiques agrégées ne racontent cependant pas toute l'histoire et pour comprendre véritablement la nature des forces expliquant cette évolution, il faut s'intéresser à l'activité des entreprises directement responsables du commerce bilatéral entre les deux pays.

Trois entreprises derrière l'anonymat de la balance commerciale

Déjà peu diversifié en 2002, le commerce entre le Brésil et la Chine s'est concentré encore davantage au cours des dernières années. Deux familles de produits, le minerai et concentré de fer ainsi que la fève et le tourteau de soja, qui comptaient pour 57% de la valeur des importations chinoises en provenance du Brésil en 2002 et 64% en 2005. Même tendance du côté des importations brésiliennes en provenance de la Chine puisque, encore une fois, deux familles de produits - cette fois les appareils, machines et pièces électriques ainsi que la machinerie et les appareils mécaniques - voyaient au même moment leur part grimper de 39 à 53%⁵. À l'intérieur de ces quatre familles, ce sont toutefois deux catégories de produits qui ont volé la vedette au cours des dernières années.

Tableau 2. Part des principaux produits dans la croissance totale des échanges entre la Chine et le Brésil de 2002 à 2005

Principaux produits brésiliens importés par la Chine		Principaux produits chinois importés par le Brésil	
Minerai et concentré de fer (code 26)	Fève et tourteau de soja (code 12)	Appareils, machines et pièces électriques (code 85)	Machinerie et appareils mécaniques (code 84)
46,4%	21,1%	43,6%	15,7%

Source: Calculs de l'auteur sur la base des statistiques du commerce international des Nations Unies (COMTRADE). Les codes correspondent à la nomenclature HS2002 du commerce international.

En effet, de 2002 à 2005, le minerai et concentré de fer a été responsable de 46,4% de l'augmentation totale des importations chinoises en provenance du Brésil tandis que la catégorie des appareils, machines et pièces électriques a été responsable à elle seule de 43,6% de l'augmentation totale des importations brésiliennes en provenance de la Chine. À l'heure actuelle, ces deux catégories comptent pour pas moins de 40% des achats que chaque pays réalise chez l'autre. Même si le soja demeure l'un des produits brésiliens les plus exportés vers la Chine, les cargos quittent le Brésil chargés de minerai de fer pour y revenir chargés d'appareils, machines et pièces électriques.

Côté fer, le principal facteur en présence est l'extraordinaire croissance de l'économie chinoise et les besoins en acier que cela suppose dans les secteurs les plus directement concernés: la construction résidentielle, commerciale et industrielle ainsi que la fabrication, particulièrement celle des véhicules automobiles, des machines et équipements et des appareils ménagers. De plus, l'industrie sidérurgique chinoise ne se contente pas de répondre à la demande nationale pratiquement insatiable sinon qu'elle destine également une part non négligeable de sa production aux exportations. Afin de produire ces quantités colossales d'acier, les entreprises sidérurgiques chinoises ont dû accroître leurs importations de minerai et concentré de fer de pas moins de 560% entre 2002 et 2005. Avec des importations supérieures

⁴ Le surplus actuel avec l'Argentine pourrait être appelé à diminuer car une partie importante de celui-ci est de nature conjoncturelle (reflétant la très forte reprise de l'économie argentine depuis que la crise de 2001-2002 a été jugulée) et aussi parce que le Brésil ne peut ignorer complètement les demandes de son partenaire en faveur d'un certain rééquilibrage des échanges industriels.

⁵ Calculs de l'auteur sur la base des statistiques d'importation compilées par les Nations Unies (COMTRADE) selon le classement HS2002 du commerce international.

à 18 milliards de dollars en 2005, la Chine est le premier importateur mondial de ce minerai, devançant maintenant et de loin l'UE (7,3 milliards de dollars d'importations en 2005) et le Japon (5,6 milliards de dollars), traditionnels premier et second importateurs⁶.

Cette expansion phénoménale des besoins en fer de la Chine a constitué une manne pour la multinationale brésilienne CVRD (*Companhia Vale do Rio Doce*), responsable à elle seule de pas moins de 95% des exportations brésiliennes de minerai et concentré de fer⁷. Premier producteur et exportateur de minerai de fer au monde, CVRD se classe, par sa capitalisation, parmi les quatre plus importantes sociétés minières de la planète. En 2005, il n'y avait que Petrobras qui la devançait et de très peu, parmi les plus importantes entreprises exportatrices du Brésil⁸. Pour CVRD, la Chine représente déjà plus de 30% des volumes exportés et cette part ne cesse de croître⁹.

Ce féroce appétit de la Chine pour le fer n'a par ailleurs pas fait sentir ses effets que sur les volumes exportés. Sans l'accès aux ressources des pays - pour lequel les entreprises ont investi depuis des décennies dans l'obtention des concessions -, l'exploration et l'extraction, la Chine se voit forcée de faire monter les enchères pour obtenir la part grandissante de l'offre mondiale que suppose son statut de géant industriel en croissance. Dopé par la demande chinoise, le prix mondial du fer a ainsi pratiquement doublé de 2003 à 2006, permettant à CVRD d'engranger des profits record. Entre août 2003 (au moment où les prix ont amorcé leur hausse récente) et juin 2006 (dernière date où les données requises sont disponibles), on peut même estimer l'effet cumulatif de ces

hausse de prix sur les recettes brutes d'exportation de CVRD à un pactole d'environ 3,4 milliards de dollars¹⁰.

La Chine n'est pas sans se préoccuper de ces hausses de prix. Afin de contrer au moins partiellement le pouvoir de marché des grandes sociétés minières telles CVRD, elle favorise actuellement une plus forte concentration des entreprises au sein de son industrie sidérurgique. La création du méga-groupe Anben par la fusion de Anshan (numéro deux de l'industrie sidérurgique chinoise) et Benxi (numéro cinq), de même que la fusion semblable de Wuhan (numéro trois) et de son plus petit rival Liouzhou, constituent deux exemples récents de cette politique¹¹. Ces fusions ont pour but de créer de nouveaux géants sidérurgiques, semblables en taille à Baosteel, propriété du gouvernement chinois et plus grand producteur d'acier non seulement de Chine, mais du monde.

Baosteel est d'ailleurs le premier client de CVRD en Chine et, depuis 2001, un contrat entre les deux entreprises établit à l'avance les volumes livrables chaque année ainsi que les modalités de fixation des prix. Le contrat en vigueur à l'heure actuelle prévoit de très fortes augmentations des volumes livrés par CVRD d'ici 2016. Il est même juste de dire qu'une part très importante des investissements que CVRD est en train de réaliser, ou planifie réaliser au cours des prochaines années, vise justement à respecter ses obligations contractuelles à l'égard de Baosteel.

La signature de ce genre de contrats d'approvisionnement à long terme constitue l'un des moyens encouragés par le gouvernement chinois pour sécuriser l'accès du pays aux ressources naturelles. Une autre stratégie est l'acquisition directe des entreprises qui exportent ces ressources, laquelle offre en outre l'avantage de compenser l'impact négatif des hausses de prix par une participation aux profits accrus qui en découlent. Toutefois, comme le montrent deux exemples récents d'acquisition ratée dans le domaine des ressources naturelles, celle de l'américaine Unocal par la China National Offshore Oil Company (CONOOC) dans le domaine de l'énergie, et celle de la canadienne

⁶ Selon les données des Nations Unies (COMTRADE).

⁷ En incluant les exportations de deux de ses filiales, MBR (Minerações Brasileiras Reunidas) et Samarco (détenue à parts égales avec l'australienne BHP Billiton). Calculs de l'auteur à l'aide de données fournies par AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil) et MDIC/SECEX.

⁸ Embraer suivait au troisième rang.

⁹ L'Australie et l'Inde sont les deux premiers fournisseurs de fer de la Chine, le Brésil en étant le troisième. La distance implique des frais de transport plus élevés lorsque le minerai arrive du Brésil mais sa très forte concentration ainsi que sa qualité permettent de rééquilibrer les termes de l'équation concurrentielle. D'autres fournisseurs importants de la Chine sont l'Afrique du Sud et le Pérou. À l'échelle internationale, CVRD a pour principaux concurrents l'australienne BHP Billiton, l'anglo-australienne Rio Tinto et la sud africaine Kumba Resources. Ces quatre entreprises dominent le marché mondial du fer.

¹⁰ Calculs de l'auteur en utilisant les statistiques du MDIC/SECEX et en attribuant à CVRD 95% du volume et de la valeur du minerai et concentré de fer que le Brésil exporte dans le monde entier, incluant la Chine.

¹¹ Bloomberg.com. [Consulté le 15 août 2005]

Noranda par la chinoise Minmetals dans le domaine minier, cette stratégie se heurte pour l'instant à un mur politique apparemment insurmontable. Le gouvernement brésilien ne resterait pas davantage les bras croisés devant une tentative d'acquisition de CVRD par Baosteel ou par toute autre entreprise chinoise. La négociation de contrats d'approvisionnement à long terme, tendue sur les prix mais rééquilibrée par la complémentarité des besoins, devrait donc rester la norme au cours des prochaines années.

De l'autre côté de l'équation commerciale sino-brésilienne, soit celle des appareils, machines et pièces électriques, c'est une même concentration des joueurs en présence que l'on s'observe. Pour s'en rendre compte pleinement, il est nécessaire de décomposer cette catégorie peu homogène de la nomenclature du commerce international. Ce ne sont en effet ni les moteurs électriques ni les séchoirs à cheveux qui sont responsables du dynamisme actuel des échanges entre le Brésil et la Chine, mais plutôt les produits de l'électronique et, parmi ces derniers, tout particulièrement ceux qui touchent à la téléphonie cellulaire.

La place occupée par le Brésil dans l'industrie mondiale de la téléphonie cellulaire n'est pas fondamentalement différente de celle occupée par le Mexique. Pour les grands de l'industrie, le Brésil est, tout comme le Mexique, un vaste marché auquel on ne peut échapper, mais constitue en même temps une plate-forme à partir de laquelle exporter vers les pays limitrophes. De ce point de vue, le modèle est exactement le même tant pour Motorola que pour Nokia qui ont toutes deux installé des usines d'assemblage à la fois au Mexique (pour approvisionner le marché mexicain et exporter vers les États-Unis et le Canada) et au Brésil, pour satisfaire la demande nationale et en même temps exporter vers les pays voisins d'Amérique du Sud. Les deux entreprises se sont d'ailleurs installées au Brésil pratiquement au même moment, à Jaguariúna dans l'État de São Paulo en 1995 dans le cas de Motorola et dans la zone franche de Manaus en 1996 dans le cas de Nokia.

Les installations de Motorola à Jaguariúna et de Nokia à Manaus sont essentiellement des usines d'assemblage qui importent la quasi-totalité des composants électroniques qui entrent dans la fabrication de l'appareil. Or, c'est justement en Chine que sont fabriquées la majorité de ces

composantes, la plupart du temps par des fournisseurs externes étroitement associés au réseau de l'entreprise concernée¹². L'essor de la téléphonie cellulaire au Brésil et dans les pays voisins d'Amérique du Sud est par conséquent synonyme d'importations accrues de composants électroniques en provenance de la Chine. Il n'est donc pas étonnant que la première entreprise exportatrice du pôle industriel de Manaus, Nokia, en soit également la plus importante importatrice¹³.

Au cours des dernières années, Motorola et Nokia ont participé de manière importante à l'augmentation des exportations brésiennes, au point d'occuper respectivement le quinzième et le seizième rang des entreprises exportatrices installées au pays. L'Argentine constituant la principale destination de ces exportations, on peut même dire qu'une part appréciable de l'amélioration de la balance commerciale du Brésil avec son voisin du Mercosur a eu pour conséquence une détérioration de sa balance commerciale avec la Chine. De 2003 à 2005, les importations argentines de produits de l'électronique en provenance du Brésil (surtout des téléphones mobiles) ont quadruplé tandis que les importations brésiennes de produits électroniques (essentiellement des composants entrant dans la fabrication de ces mêmes téléphones mobiles) ont triplé. C'est donc dire qu'une part non négligeable des importations brésiennes de matériel électronique en provenance de la Chine est dans les faits réexportée par Motorola et Nokia sous la forme d'un produit fini ailleurs en Amérique du Sud et tout particulièrement en Argentine.

Trois entreprises multinationales, l'une d'origine brésilienne, CVRD, et deux autres d'origine étrangère, l'américaine Motorola et la finlandaise Nokia, sont donc actuellement responsables d'une part très importante et surtout du dynamisme des échanges commerciaux entre la Chine et le Brésil¹⁴. Ces échanges reflètent à la

¹² Pour de plus amples informations sur les marchés et stratégies des grands de l'industrie du téléphone mobile, voir en particulier les formulaires 10K-2005 déposé par Motorola et 20-F déposé par Nokia à la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis.

¹³ Federação das Indústrias do Estado do Amazonas, *Indicadores Industriais*, Ano13, abril 2004.

¹⁴ Évidemment, ces trois entreprises n'expliquent pas tout le commerce bilatéral, les exportations brésiennes de soja demeurant importantes. Ces dernières sont également dominées par trois grandes entreprises: Bunge Alimentos, Cargill Agrícola et ADM do Brasil.

fois la complémentarité des deux économies (la sidérurgie chinoise a besoin du fer brésilien) et la stratégie d'affaires d'entreprises multinationales qui s'approvisionnent en composantes au meilleur coût (en Chine) pour assembler le produit fini (au Brésil) à proximité du client (Brésil et pays voisins d'Amérique du Sud). Le Brésil est donc le complice de la Chine dans son expansion industrielle généralisée et la Chine est la complice du Brésil dans sa conquête du marché sud-américain des téléphones mobiles. Lorsque l'on fait abstraction des exportations du secteur aéronautique dont Embraer est le fleuron, la logique de spécialisation actuelle du Brésil est très claire : ses exportations de matières premières se font à une échelle réellement mondiale, mais ses exportations de biens manufacturés se font à une échelle qui reste d'abord et avant tout sud-américaine. Pour l'instant donc, les échanges avec la Chine s'inscrivent totalement dans cette logique de spécialisation.

Et les investissements ?

Aux côtés des quelques 14 milliards de dollars que la Chine et le Brésil échangent annuellement à des fins commerciales, les investissements entre les deux pays font pour l'instant piètre figure. Le Brésil a reçu 21,5 milliards de dollars de nouveaux investissements directs étrangers en 2005 et de ceux-ci, seulement 7,56 millions ont été le fait d'entreprises chinoises. Entre octobre 2001 et juin 2006, dates pour lesquelles des données sectorielles sont disponibles, les Chinois ont investi au Brésil un total cumulatif de 46,05 millions de dollars, surtout dans le secteur minier (23,03 millions), dans le secteur des machines et équipements (10,43 millions) et dans le secteur du commerce (4,72 millions). Pour mettre les choses en perspective, la seule firme Motorola a déjà réalisé des immobilisations pour un montant de 500 millions de dollars depuis son arrivée au Brésil en 1995 et prévoit même y augmenter ses capacités de production de 40% à très court terme¹⁵.

Le fait que le secteur minier ait été jusqu'à ce jour la principale destination de l'investissement chinois au Brésil n'est évidemment pas étranger au partenariat entre CVRD et Baosteel établi en 2001, lequel impliquait non seulement la

signature de contrats d'approvisionnement à long terme mais également des investissements en co-entreprise en Chine comme au Brésil. Le dernier en date de ces projets est la construction d'une usine sidérurgique intégrée à São Luís dans l'État du Maranhão. Ce projet auquel prend également part l'européenne Arcelor et qui était appelé à devenir le plus important investissement direct chinois à l'étranger (à l'exception des investissements réalisés dans la zone administrative spéciale de Hong Kong) rencontre cependant à l'heure actuelle de sérieuses difficultés qui en retardent la mise en œuvre¹⁶. Pour l'heure, CVRD a plus de succès avec ses investissements en Chine dans l'extraction et l'exportation de charbon ainsi que dans la production de coke (un distillat de la houille), investissements réalisés en co-entreprise avec Yongsheng et Baosteel dans le premier cas et avec Yankuang dans le second.

L'autre entreprise brésilienne de premier plan avec des investissements et une présence significative en Chine est Embraer. Les grands joueurs du secteur aéronautique convoient depuis longtemps le marché chinois appelé à devenir l'un des plus importants au monde. Ils hésitent toutefois à s'y installer à titre de constructeurs même si ce faisant, ils peuvent contourner une politique chinoise des plus protectionnistes. Depuis 2001 par exemple, les importations de jets régionaux sont assujetties à une taxe à la valeur ajoutée de 17% en plus d'un droit de douane de 6%. Parmi les raisons principales qui les font hésiter figure bien entendu la crainte de disséminer leur capital technologique, crainte d'autant plus forte que le gouvernement chinois les oblige, dans ce secteur comme dans tant d'autres, à s'associer à un partenaire chinois. Dès 2002, Embraer a néanmoins fait le choix stratégique de mettre sur pied à Harbin, dans la province de Heilongjiang, une co-entreprise avec la chinoise AVIC II. La co-entreprise, appelée Harbin Embraer Aircraft Industry Co. Ltd. (HEAI), est ainsi devenue responsable de la construction des appareils de la populaire série ERJ 145 pour le marché chinois. Ce choix que Bombardier n'a toujours pas fait à ce jour est en train de permettre à Embraer de prendre les devants sur sa grande rivale canadienne en Chine. HNA, quatrième transporteur et plus grand utilisateur de jets

¹⁵ Yahoo Noticias :

<http://es.news.yahoo.com/23082006/159/motorola-ampliara-40-capacidad-produccion-brasil.html>. [consulté le 23 août 2006]

¹⁶ Ces difficultés seraient liées à des questions légales régissant l'utilisation du territoire ainsi qu'à un désaccord avec les autorités locales sur le niveau des impôts.

régionaux de Chine, vient en effet de lui commander 100 appareils, 50 ERJ 145 qui seront construits par la co-entreprise à Harbin en Chine, et 50 E190, des appareils de nouvelle génération pouvant compter jusqu'à 106 sièges, qui seront construits à São José dos Campos au Brésil¹⁷. Cette spécialisation des usines entre la série éprouvée et la série nouvelle est d'autant plus intéressante qu'elle contribuera à diversifier prochainement des exportations dominées jusqu'à ce jour par le fer et le soja.

Conclusion

Si dans la foulée de la visite officielle du président chinois Hu Jintao en 2004 on a exagéré le rôle que la Chine allait jouer en tant qu'investisseur direct au Brésil au cours des prochaines années, on ne peut ignorer l'importance qu'ont prise les relations commerciales bilatérales au cours des dernières années. Dans un contexte d'expansion généralisée du commerce extérieur brésilien, la Chine est en effet devenue pour le Brésil un partenaire commercial presque aussi important que l'Argentine, laquelle n'est ravalisée à ce titre que par les géants que sont les États-Unis et l'UE.

Deux produits sont largement responsables de cette évolution, le fer exporté par le Brésil en Chine et les composantes électroniques entrant dans la fabrication des téléphones mobiles, exportées par la Chine au Brésil. Étant donné la domination des marchés mondiaux du fer et des appareils de téléphonie mobile par quelques très grandes entreprises, il n'est donc pas étonnant que les échanges commerciaux entre le Brésil et la Chine soient concentrées entre les mains d'un tout petit nombre de firmes multinationales. À l'heure actuelle, trois grandes entreprises, la brésilienne CVRD dans le secteur du fer, et l'américaine Motorola ainsi que la finlandaise Nokia dans le secteur des appareils de téléphonie mobile, sont responsables d'une large part et surtout du dynamisme des échanges entre les deux pays. Bien que d'autres joueurs importants soient également impliqués dans le commerce bilatéral, à commencer par les grandes sociétés qui exportent le soja, ces trois entreprises personnifient ensemble l'un des traits actuels de la spécialisation internationale du Brésil :

exportateur de matières premières à l'échelle mondiale et exportateur de biens manufacturés à une échelle qui reste encore surtout sud-américaine.

Aux côtés de ces flux commerciaux importants, les investissements directs chinois continuent, en dépit des promesses de 2004, de faire pâle figure. Les investissements chinois au Brésil ne représentent cependant qu'un des côtés de la médaille puisque les Brésiliens réalisent eux-aussi des investissements en Chine. Certains de ces investissements s'inscrivent dans la relation chaque fois plus étroite qui unit la minière CVRD à la Chine, que ce soit dans le cadre de son partenariat stratégique avec Baosteel ou que ce soit avec d'autres sociétés chinoises actives dans le secteur du charbon. Une autre grande entreprise brésilienne qui a pris pied en Chine est cependant sur le point de faire encore plus de vagues. Récoltant les fruits d'un investissement risqué effectué en 2002, l'avionneur Embraer vient de commencer à engranger des commandes importantes sur ce marché appelé à devenir l'un des plus importants de la planète.

En partageant la production entre le Brésil et la Chine en fonction du modèle commandé, Embraer amorce une nouvelle phase des relations économiques entre la Chine et le Brésil. Si ces relations ont été centrées jusqu'à ce jour sur l'échange de matières premières brésiliennes contre des composantes électroniques de fabrication chinoise, il faudra bientôt leur ajouter une dose de transfert technologique compensée par un nouveau marché d'exportation pour l'industrie aéronautique brésilienne. Cela ne sera peut-être pas suffisant pour calmer les appréhensions de ceux qui au Brésil craignent une certaine «désindustrialisation» du pays, mue par la demande insatiable en matières premières d'une Chine triomphante sur le plan industriel. Il s'agit au moins d'un développement bienvenu pour un gouvernement brésilien accusé d'avoir été vite en besogne en 2004 par sa reconnaissance du statut d'économie de marché à la Chine.

¹⁷ AirWise News :
<http://news.airwise.com/story/view/1156977487.html>.
 [consulté le 17 septembre 2006]

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur-e et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Observatoire des Amériques ou des membres du Centre Études internationales et Mondialisation (CEIM).